

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis yang didapat melalui wawancara dengan para responden, dapat ditarik kesimpulan bagaimanakah penerapan orientasi kewirausahaan Pak Yanto selaku pengusaha “Soto Pak Sipit” di Semarang yaitu :

1. Pak Yanto tidak melakukan inovasi apapun pada dimensi inovasi. Ia hanya melakukan perubahan pada rasa sotonya yang sekarang dan hal tersebut biasa dilakukan oleh pengusaha soto lainnya untuk memperbaiki rasa produknya. Pak Yanto juga menambah menu yang berupa variasi sate dan juga variasi minumannya. Hal tersebut juga umum dilakukan oleh pengusaha-pengusaha soto lainnya. Pak Yanto juga tidak melakukan inovasi pada pencatatan pendapatan dan pengeluaran, tidak adanya investasi kedepan terhadap usaha Pak Yanto, bahkan Pak Yanto tidak melibatkan pegawainya dalam melakukan inovasi usahanya.
2. Pak Yanto berani dalam melakukan hal-hal yang memiliki resiko tinggi pada dimensi pengambilan resiko. Hal ini terlihat dari sikap tidak menyerah dalam menjalankan usahanya walau memiliki banyak kesulitan di awal membuka usahanya. Pak Yanto berusaha

tidak mengecewakan pelanggannya dengan berani menerima pesanan walaupun sudah banyak pesanan dari pelanggan lain. Pak Yanto juga berani menambah modal dengan meminjam pada koperasi. Saat mengambil keputusan, Pak Yanto sering bersikap tidak konservatif terhadap keputusan yang diambilnya.

3. Pak Yanto tidak bersikap proaktif untuk mencari peluang pada dimensi proaktif. Pak Yanto tidak aktif mengantisipasi kebutuhan klien pada masa depan. Pak Yanto tidak mencari peluang untuk mengantisipasi perkembangan pesaing. Pak Yanto tidak menguasai teknologi pada usahanya. Pak Yanto tidak ada perencanaan terarah dalam mengatasi solusi masalahnya..
4. Pak Yanto tidak bersikap agresif dalam berkompetisi dengan pesaingnya pada dimensi agresivitas kompetitif. Pak yanto tidak melakukan kesiapan untuk unggul dalam menghadapi pesaingnya. Pak yanto tidak melakukan persaingan di sisi harga. Pak Yanto juga tidak tidak meniru pesaingnya yang sukses. Pemasaran yang dilakukan Pak Yanto juga tidak agresif karena hanya mengandalkan mulut ke mulut.
5. Pada dimensi otonomi, Pak Yanto kurang menerapkan dimensi otonomi. Pak Yanto tidak berusaha untuk merangsang pegawainya untuk dapat memiliki ide-ide baru untuk membantu kemajuan

usahanya. Pak Yanto tidak memberi tanggung jawab khusus kepada masing-masing pegawainya. Pak Yanto juga tidak berusaha meningkatkan jiwa kewirausahaannya karena sudah merasa cukup. Penerapan dimensi otonomi Pak Yanto adalah segala perintah terpusat pada Pak Yanto untuk mengatur kegiatan pegawainya.

5.2 Saran

Berikut merupakan saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini adalah :

1. Meningkatkan pemasaran usaha “Soto Pak Sipit”. Caranya dengan menambahkan tentang kualitas dan rasa produknya pada spanduk usaha yang akan dicetak. Contohnya seperti tulisan “harga kaki lima rasa bintang lima.” Harapan dari hal tersebut adalah untuk lebih menarik calon pelanggan untuk mencoba soto yang dijual.
2. Lebih aktif dalam mendengarkan kritik dan saran dari para pelanggan. Bila perlu menyediakan kotak saran untuk para pelanggannya. Dengan kotak saran tersebut, dapat membantu Pak Yanto untuk mengetahui apa yang dibutuhkan oleh para pelanggannya.
3. Mempertahankan sikap pantang menyerah dalam menjalankan usaha. Terus berusaha untuk memajukan usaha “Soto Pak Sipit”

agar dapat terus ramai dan berkembang hingga memiliki cabang baru.

4. Lebih memikirkan keputusan yang akan diambil secara lebih matang dan tidak terburu-buru. Bila perlu dapat berdiskusi dengan para pegawainya agar keputusan yang diambil lebih maksimal.

